

パワー浜松ロータリークラブ週報 2014年5月20日号

パワー浜松ロータリークラブ(2013-14年度会長:松本好司)
〒430-7733 浜松市中区板屋町 111-2 オークラクトシティホテル浜松 4307 号室
Tel:053-452-0800 Email:info@power-hamamatsurc.jp http://www.power-hamamatsurc.jp
創立:2002年10月22日 認証伝達式:2003年4月29日 スポンサークラブ:浜松中RC

本年度テーマ:Rotary Mind、Rotary Wayを確認しよう
～心で感じて・考えて・活動しよう～



第533回例会5月20日(火)PM19:00～20:15オークラクトシティホテル浜松3Fチェルシーの間

- 司会:土屋公良、木村満義 ■点鐘:松本好司会長
- ロータリーソング:「奉仕の理想」
- ゲスト:青少年交換留学生 マリーヌさん、米山記念奨学生 暢婉君さん、
- 議事:職業奉仕PJ『第2回テーブルミーティング』

出席報告

本日出席率
58/80名
72.5%
前々回出席率
63.75%



会長挨拶

今日は、ロータリーの友5月号から紹介させていただきます。RIの指定記事にロータリアンのための会員入会と維持入門についてロンバートンRI会長が述べられています。我々のクラブも今年の重点として、会員維持を特に意識頂いた活動をお願いしています。例会の告知を工夫して頂いたり、例会活動にその思いを生かして今まで進んできました事に感謝申し上げます。ロータリーの友の記事ですが、Q&A方式で書かれています。「ロータリーの会員数を飛躍させる特効薬はあるのでしょうか?」という質問に対して、「積極的な参加の機会を与える」という事です。ロンバートン氏は一度退会しました。何もする事が無かったからだそうです。すると、クラブ会長から「君にはクラブにとどまって貰いたい。来年度にロータリー財団委員長になってくれないか。」と頼まれたのです。これは大切な役割だと思えば残りました。重要なのは、地域社会に貢献できる機会を会員に与える事が、ロータリーの活動の中で重要だということです。

また、当時退会しようとした時は、自分の子供が幼くて仕事が忙しかったので、大事と思う事だけに時間を費やしてきました。毎週ホテルに集まって食事をするだけではクラブにとどまり続けたいと思はずがありませんでした。このような事を皆さんも感じた事があるでしょうし、私自身も感じた時期がございました。会員の積極的な参加が重要という事、各会員が参加できる事はたくさんあると云う事、会員を維持するにはそれしかないということです。

ロータリーの友の記事P35～に記載してありますので、各国の状況、海外の事情を、是非皆さんにも見て頂きたいと思えます。

私も会長を通じて思った事は、会員の皆さんが活躍できる場作りが一番大切な事かと思いました。この事を次年度にも引き継いでいきたいと思います。

臨時総会

○臨時総会議案

- ・第1号議案
パワー浜松ロータリークラブ定款改正について
地区ガバナー事務局より届いた資料に基づき作成
 - ・第2号議案
パワー浜松ロータリークラブ細則改正承認について
新クラブ定款に則した改正及び現状クラブ運営に則した改正
- 出席会員3分の2以上の賛成により、本件は承認されました。

スマイル報告

金山土洲

祝! 鮎解禁。
ジュピラット マリーヌ
5月27日(火)夜7時からコスプレパーティーを楽しみにしています!
みなさん一緒に盛り上がりましょう!!

その他

安藤幸史

3日前に天皇陛下より、瑞宝小綬章をいただきました。
大勢の人がいまして、医者は30名くらいおりました。まだきちんと額に入れておりませんが、賞状とメダルをいただきました。
ありがとうございました。



幹事報告

レターケースにて、ガバナー月信を配布しました。
6月7日(土)の名古屋合唱歌祭にむけ合唱練習を行います。5月24日(土)19:00～アクト研修交流センター3階
次回、5月27日(火)は国際奉仕PJ担当です。

職業奉仕プロジェクト『第2回テーブルミーティング』

職業奉仕PL 伊藤勝人

目的は、メンバー間の職業をより深く知り合い、ともに成長しロータリーの絆を作ることです。代表して3名にお話しさせていただきます。

1.村木則予会員

8 分間の仕事の話の機会をいただきありがとうございます。アドウィルと言う会社に所属しております。会社の意味は、もともと広告を作っていた advertising と意志である will をかけた会社名です。今期で 27 期目です。経営理念は、「コミュニケーションデザイン分野で、経営意志の実現に貢献します。」です。デザイナーが 12 人おりまして、デザインの前のコンセプト、ブランディングの仕事をさせていただいております。サービスとしてブランディング計画、企業価値向上、マーケティング支援、人材採用、組織強化の仕事をしております。ブランディング支援の仕事は、マーク、会社のロゴ、キャッチフレーズなどのコンサルティングです。マーケティング支援は、現在ほとんどインターネットを使ったもので、消費者行動モデル(AISAS)でのコンテンツ作成、情報発信のお手伝いをして、更に効果測定も行い上流工程へフィードバックもしています。人材採用の支援は、学生に響くキャッチフレーズ、求める人材像の明確化、今の人材の課題などを経営者と話し、メディアコンテンツに落とし込みます。キャリア開発、組織開発は裏メニューでやっています。コンテンツ作成が最終的な落としどころになります。制作実績のホームページ情報を載せておりますので、お時間があるときに見てください。会社は浜松市萩丘にあります。ご清聴ありがとうございました。



2.池田龍郎会員

株式会社ISKの池田です。私の商売はゴーカートサーキットの経営です。ゴーカートサーキットには大別すると3つあります。遊園地のゴーカート場で、時速15kmまでで全国統一されています。2番目がレーシングカートで、F1ドライバーが腕を磨くところ。第3番目が、レンタルのゴーカート場です。2番目のレーシングカート場に持ち込まれるマシンの重量は70kgで時速200km出ますので、一つ間違えると飛んで行ってしまいそうになります。音も大きいです。近くでは、ヤマハリゾートのつま恋にあります。住宅地に隣接地ではできません。我々のサーキット場の音はおとなしく、ほとんど聞こえません。最高時速は70kmくらいで、コントロールするのは難しく、奥が深いです。17年前にこの事業を始めました。始めた当時、友人からどうせつぶれるから、やめろとさんざん言われました。なんでこんな商売を始めたのですかとよく聞かれます。当時需要が全くないビジネスでしたが、浜松の西区に天龍木材の場所で安くできそうだったので始めました。当時ヨーロッパでのビジネスでは十分に潤って、パリ郊外には20か所くらいあり盛んでした。日本とは持っている文化が違う。日本人は自我が弱いので、うまくいかない。ヨーロッパ風のビジネスを持ってきてもうまくいかないと気づき、接客サービスとしてのビジネスでなんとかなるだろうと考え始めました。乗った人は一応顔が輝きます。これは、達成感です。これが事業理念となり、「感動と達成感を提供すること」です。現在3か所で経営しています。これまでいろんな人に迷惑をかけましたが、家族と事業理念に支えられ、やれています。今後100か所まで広げ、マーケットが広がっていくと考えています。ありがとうございました。



3.青山素久会員

自分の会社については話すのは初めてです。相生幼稚園に行っていた際に将来の夢を描くことがありまして、そのころに樽の絵を書きました。小学、中学の卒業文集でも酒屋になりますと書いてありました。5年間社会人をしていましたが、その後酒屋になり、夢をかなえました。よかったかどうか疑問に思っています。創業63年目です。私の祖父母が佐藤町に駿河屋酒店を創業しました。創業者は掛川の酒造業で働いて、結婚した翌日に満州の酒造工場を任されたのが始まりです。当時の写真の酒屋の前には自転車がありますが、コップ酒をやり初めまして、近所のおじいちゃんが家にいなければ駿河屋にいたと言われ、よく連れ戻されたようです。今よりもお酒は貴重で重要な地位を占めていたようです。映画などで酒のシーンがよくありました。免許をもらって商売をしていた昭和の終わりまではよかったです。平成に入り、免許制度が崩壊して、スーパー、コンビニ、ドラッグストアなど、現在ではどこでも買える時代となりました。従来の酒屋は、コンビニ、ワインなどの専門店、業務用の酒屋、そのまま維持の店の4種類に分かれています。駿河屋商店はひたすら数を追いかける、面白味のない業務用の酒屋です。酒の品質はどこでも同じなので、価格競争にさらされ差別化が大変です。そこで経営理念は、「お客様に喜ばれる人づくりに努め、地域社会との共生を築きながら、地域で一番になることを目指します。」と60周年の時に決めました。会社の人はやたらといい雰囲気になりました。これが数字とリンクしていないのが現在の悩みです。地域で一番の酒屋になることを目指していますが、これは量ではなく質的です。新規開業等のお客様がみえましたら、ご紹介をお願いします。最後に、酒屋として、未成年の飲酒の撲滅を目指しています。ありがとうございました。

